

Татьяна Берман



Я ВАС СЛУШАЮ!

или

**КАК ПОДРУЖИТЬ
ФОМУ С ЕРЁМОЙ**



Татьяна Берман

**Я Вас слушаю! Или как
подружить Фому с Ерёмой**

«Издательские решения»

Берман Т.

Я Вас слушаю! Или как подружить Фому с Ерёмой / Т. Берман —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-933675-0

Мы каждый день общаемся друг с другом, стараемся донести информацию до окружающих, при этом регулярно остаемся неверно понятыми. Как правильно трактовать то, что нам говорят, и быть верно услышанными? Страницы этой книги укажут еще один путь к пониманию в отношениях с близкими и не очень. Вы поймете, как распознать скрытые мотивы и как выстраивать гармоничное общение. Бонусом вы узнаете занимательные жизненные истории и сможете учиться на чужих ошибках, ведь это лучше, чем на своих, правда?

ISBN 978-5-44-933675-0

© Берман Т.
© Издательские решения

Содержание

Введение	6
Благодарности	8
Глава 1. Как мы слушаем: краткая вводная в физиологию	10
Глава 2. О чем говорят мужчины и женщины	14
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Я Вас слушаю! Или как подружить Фому с Ерёмой

Татьяна Берман

Дизайнер обложки Вера Филатова

© Татьяна Берман, 2018

© Вера Филатова, дизайн обложки, 2018

ISBN 978-5-4493-3675-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Любая книга начинается с вдохновения, и в случае данной книги его источником послужила ссора двух моих друзей.

Где-то за два месяца до ссоры мы решили двигаться вместе по пути личностного развития, «сообразили на троих» группу в известном приложении по обмену сообщениями. Два месяца весьма успешно мы делились опытом, советами и оказывали посильную поддержку друг другу.

Промозглым сентябрьским вечером мой бывший коллега и друг Лёлик, которого я знаю и уважаю со времен царя Гороха¹, удивительный человек-оркестр, работая полный день руководителем ИТ в банке, занимался активным развитием своего блога про офисные проблемы. Написав очередной пост, он посетовал, что на публикацию не получил ожидаемого им отклика от общественности. Лёлик расстроился и ждал поддержки и участия, о чем весьма тактично сообщил. Пока я думала, что бы такое ему сообщить полезное и ободряющее, к разговору подключился Болик – мастер НЛП, тренер, ведущий игр и еще многого разного, который, как и Лёлик, мог отыграть концерт в Венской опере в гордом одиночестве и получить стоячие овации. Рекомендация Болика другу звучала так: «Посмотри на мои последние две публикации, изучи и скажи, что ты видишь». С этого момента в дискуссии сразу началось недопонимание. Лёлик расстроился, что его заставляют играть в угадайку, не давая каких-то конкретных предложений или замечаний. Неприятно, когда тебя пытаются учить, тем самым принижая, как ребенка. Болик расстроился, так как он, в общем-то, не имел цели кого-то учить, принизить тем более. Ерунда вся эта общественность, Болик в своем блоге всю душу и сердце открыл, а реакции нет. Если даже великому мастеру так не везет, так чего тогда Лёлик обижается? Сошлись на одном поле Фома с Ерёмой, и вроде говорят про одно, но это «одно» оказывается сильно разным для этих двоих. В итоге ребята помирились, ведь по логике каждый говорил об одной и той же проблеме, просто не слушая другого.

Как говорится, со стороны виднее, и именно этот случай, хотя он не единичный, стал отправной точкой для написания этой книги.

Мы все живем в социуме, но все мы очень разные, и восприятие наше обусловлено большим количеством разных факторов. Несмотря на огромное число различных тренингов по переговорам, общению и выстраиванию отношений с себе подобными, каждый все равно мыслит иначе. И это прекрасно. Однако это не снимает с нас обязанности (я считаю, именно обязанности) договариваться и жить в относительной гармонии с окружающими. В моем понимании, в примере выше речь шла не о переговорных техниках, речь о том, что мы *слышим* из того, что произносит наш оппонент, и что мы под этим *понимаем*, и как реагируем на услышанное.

Начинать нужно с начала, поэтому в этой книге мы с тобой, мой читатель, подробно разберем, что мы слышим и как на это реагировать, на практических примерах поймем, как понять себе подобных и быть услышанным самому.

Во многих книгах читала следующие утверждения от авторов: «Работает на 100%», «Гарантированный результат», «После прочтения этой книги у вас изменится жизнь», «Подтверждено авторитетным изданием „Прелестница“» и тому подобное. Как я уже говорила, мы все разные, и я не ставлю себе целью приготовить яичницу, которая всем понравится. Поэтому, если для кого-то данная книга окажется не сильно полезной, прошу понять и простить. Универсального рецепта на все случаи жизни не существует в природе, потому что сколько людей,

¹ Царь Горох – персонаж русских фразеологизмов шуточного характера.

столько и историй². Мы не сможем слышать и воспринимать все с точностью таблицы умножения. Этому мы будем учиться каждый день и с каждым отдельно взятым человеком. В любой дискуссии рождается истина, а если все понятно с самого начала, мы не наберем того жизненного опыта, который так нужен каждому из нас, не сможем развиваться и строить отношения с окружающими. У кого еще учиться, как не у себе подобных. С годами перестаешь видеть мир в двух цветах и понимаешь, что все те, кто приходил в твою жизнь или остался, приносят с собой частичку, которая навсегда остается с тобой, под коротким названием – опыт.

Именно опытом, моим и близких, мне хочется поделиться, дать возможность послушать друг друга и быть услышанными, ведь глухота по отношению к окружающим может стоять отношений, доверия, достижения целей и просто внутренней гармонии.

В этой книге я представляю многих удивительных людей, с которыми мне повезло дружить, общаться, работать. Благодаря нашим совместным историям, как радостным, так и грустным, появилась каждая строка этой книги. Хоть мы и разные, мы такие же похожие и все-таки вместе. Так давайте совершенствоваться и учиться такой непростой науке, как «слышать друг друга», на чужих ошибках – и все же помирим Фому с Ерёмой. Кому же нравится быть в ссоре?

² Цитата/реплика Сергея Майорова – ведущего программы «История в деталях» на канале СТС.

Благодарности

Моей семье, моим самым родным и близким папе и маме, которые за 34 года совместной жизни каждый день успешно учатся слушать друг друга – и меня заодно. Вы мой лучший пример и мотиватор в этой жизни, мое начало начал, источник жизненной мудрости и домашнего тепла. Бесконечно вас люблю и буду любить всегда.

Пока писала книгу, поняла, что многие из персонажей, которые, как вы уже поняли, совсем не вымышленные, стали главными героями этих страниц, и просто сказать им спасибо не отразит и малой доли той благодарности, которую я к ним испытываю. Я лишь поменяла их имена, все-таки наши истории немного конфиденциальны. Но так даже интереснее, правда? Позволь тебе, читатель, представить тех, кто идет со мной по жизни долгие годы, кто был рядом и позволил мне набраться опыта, которым я хочу поделиться. Кое-кто в жизни, правда, не задержался, но за каждое совместное мгновение моя благодарность не меньше, ведь каждый человек влияет на нас по-своему, и сроки тут ни при чем. Эти люди стали частью моей жизни, и, так как мы идем по жизни вместе, в эту книгу они тоже забрели со мной, поселились в каждой главе и рады будут познакомиться. Предлагаю начать представление и прошу любить и жаловать.

Маша – лучшая подруга с пятнадцатилетней выдержкой, мама, жена, идейный вдохновитель творческого беспорядка моей молодости, мой первый друг-учитель, успешно справляется с этой функцией до сих пор.

Софа – я не напишу ту цифру, которую мы знаем друг друга, памперсов тогда еще не изобрели. Женщина с огромным сердцем, невероятной добротой и пропеллером в одном месте, готовая перевернуть мир, когда не будет лень.

Нита – дама с реактивным истребителем там, где у Софы пропеллер, практикующий психолог, мама, жена, мудрейшая и редкостно необязательная женщина, готовая перевернуть мир вместо Софы, когда ей тоже не будет лень.

Лёлик – нашел двадцать пятый час в сутках, работает в банке хорошим начальником, молодой отец, диджей, начинающий тренер личностного роста, позитивный человек и творческая личность.

Болик – НЛП-мастер, тонкая натура, умеющая удивляться каждой мелочи, чувствительный и добрый человек, но с хаосом в черепной коробке и следующий велению сердца даже в жерло извергающегося вулкана.

Мистер Джексон – ни один его друг не сможет объяснить, чем он занимается, потому что занимался он уже, кажется, всем. Один из самых харизматичных мужчин в моей жизни, о котором можно писать отдельную книгу, но мемуары он обещал выпустить сам (или продать за много денег, у меня пока столько нет).

Тетя Люба – мама Ниты, профессиональная бабушка и мастер манипуляции, простая русская женщина, хотя иногда слишком простая, нянчит внуков, плетет и расплетает заговоры.

Бывший – без него пары глав книги точно не было бы. Интереснейший и разносторонний человек с невыносимым характером, врущий как дышащий. Любит готовить и вкусно кушать, играть на нервах, как на гитаре, и мурлыкать под настроение.

Алина – моя коллега и чудо-женщина. Умудряется совмещать мужа, двух детей, работу и собственную жизнь в один момент времени и выглядит в свои почти сорок лучше, чем многие в двадцать, с вечной улыбкой на лице.

Бывший Шеф – человек уникальной харизмы и абсолютного пофигизма, бесчеловечен до крайности, при этом любящий муж и отец, ленив и талантлив одновременно, врет как дышит, но с первого взгляда влюбляет в себя всех окружающих. Талант, одним словом.

Муза – не могу дать ей другого определения. Мудрость и хрупкость, доброта и сила переплетены в ДНК этой удивительной женщины, которая дарит тепло всему, к чему прикасается, способна обаять почти любого и является редким примером чести и верности себе и окружающим.

Итак, с главными действующими лицами вы познакомились. Перед тем как мы двинемся дальше, хочу сказать еще большое спасибо моим коллегам, знакомым и всем тем, кто встретился на моем пути, даже если прошел, как пелось в известной песне, «по краешку моей судьбы»³, обогатил меня и позволил мне стать тем, кто я есть. Отдельное спасибо моему нынешнему коллективу и руководству – за доброту и вдохновение, которое не покидало меня с момента нашей встречи.

И последнее, но не по значимости: спасибо тебе, мой читатель, что сейчас читаешь эти строки и потратил время на мои художественно-научные изыскания, ведь именно стремлением поделиться с тобой, а если получится – помочь, родилась эта книга. Приступим?

Посвящается Филозоновой Мариш Яковлевне, маленькой хрупкой женщине с тяжелой судьбой, самым добрым сердцем, которое я только встречала и встречу, сильной волей и отменным слухом.

Я люблю тебя

³ «Ты» – песня К. Орбакайте.

Глава 1. Как мы слушаем: краткая вводная в физиологию

Начинать, как говорится, нужно с начала, и я решила, что, прежде чем рассуждать о вечном, нужно поговорить о материальном, а именно как физически мы слышим.

Не переживай, дорогой читатель, мы не для медицинского факультета диссертацию пишем, потому эта глава будет максимально короткой.

Итак, слух – способность биологических организмов воспринимать звуки органами слуха, так сказала «Википедия», ей мы доверяем. Хотя и слышим мы ушами, но уши – только входное отверстие для звука.

Слышат (как, собственно, и видят, осязают и обоняют) люди мозгом. Чтобы разобрать слова в море других звуков, сопоставить их с ранее приобретенным опытом и, наконец, понять смысл, требуется слаженная работа многих нейронов коры головного мозга.

Для меня лично при написании этой главы было важно не столько понять, как устроен сам слух, а разобраться, как мы идентифицируем получаемую информацию и распознаем, что же нам только что сказали, насколько честно и искренне, не кроется ли в недрах что-то такое, что нам лучше бы услышать и обработать либо трактовать по-другому. Для меня самым наглядным объяснением стало описание из книги Джо Диспензы⁴ «Сила подсознания». Не люблю портить хороший оригинальный текст, поэтому прямо приведу из нее выдержки.

Для усвоения информации и ее накопления наш мозг использует три специальные секции:

– неокортекс, или мыслящий мозг;

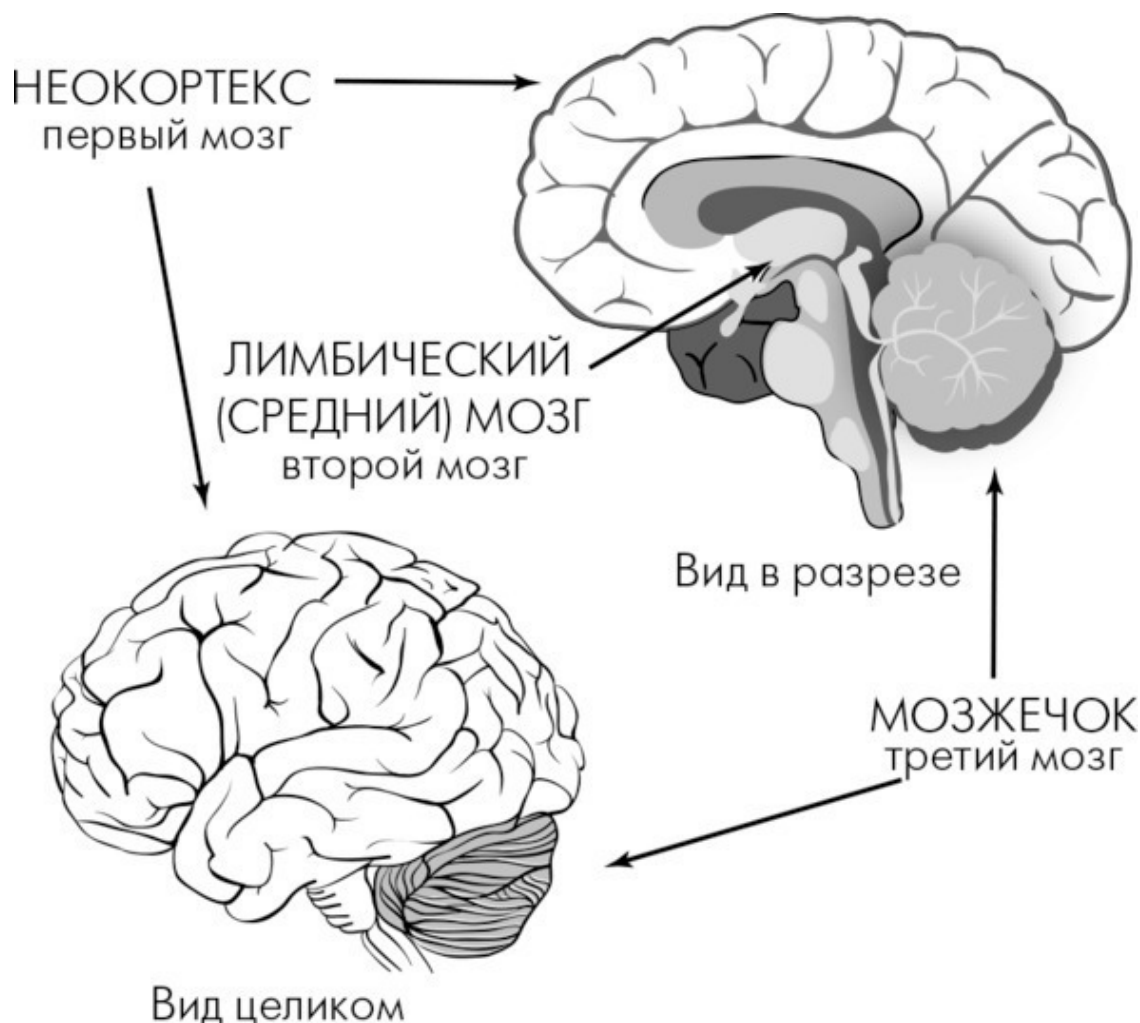
– лимбический мозг, который отвечает за создание, поддержание и регуляцию химического фона организма;

– мозжечок, который отвечает за все подсознательные процессы.

Неокортекс – внешняя часть головного мозга. Он позволяет нам узнавать что-то новое, запоминать, рассуждать, анализировать, планировать и общаться с людьми. Если кратко – неокортекс отвечает за обработку входящей информации и ощущений. После получения информации мы присваиваем конкретное значение полученным знаниям, тем самым формируя новые эмоциональные ассоциации, которые сильнее закрепляют полученный опыт.

Важно понимать, что чем сильнее эмоция от события, тем лучше оно запоминается. К примеру, запомнить, что огонь горячий, прикоснувшись к пламени и испытав боль, существенно легче, чем просто послушать об этом и посмотреть на картинку. В неокортексе образуются нейронные сети, в которых закрепляются знания, полученные интеллектуальным путем. Если проще, представим, что ребенок идентифицировал себя и запомнил информацию, к примеру, о своем имени или о том, что мама есть мама. Дальше данная информация будет маленьким кирпичиком, который сформировался в его мозге, и связанные с именем и мамой ощущения будут соседними кирпичиками, из которых в итоге будет построен информационный домик из крепко склеенных информационных блоков.

⁴ Джо Диспенза – лектор, ученый, доктор хиропрактики и нейрофизиологии, автор книги «Сила подсознания».



Однако на неокортексе все не заканчивается, далее в дело вступает лимбический мозг, который отвечает за эмоции.

Вернемся к формулировке из «Силы подсознания».

В процессе переживания нового события органы чувств посылают в неокортекс информацию из внешнего мира, которая в нем закрепляется в виде нейронной структуры, отражающей ощущения от события, тем самым обогащая мозг еще больше, чем новые знания. Одновременно лимбический мозг способствует формированию долгосрочных воспоминаний: события запоминаются тем крепче, чем сильнее пережитые в тот момент эмоции.

Получается, что мозг накапливает как информацию чисто статистического свойства (два плюс два равно четыре), так и эмоциональные связи, которые сам и формирует по своему усмотрению. Важно учесть, что эмоции носят крайне субъективный характер. Выходит, после получения информации мы накладываем ее на свое личное восприятие. В зависимости от понимания ситуации, во многом основанной на эмоциях, пережитых в аналогичной ситуации, информация относится к конкретной связи, после чего сохраняется в памяти. Складывается эдакий «шаблон» ситуации и типажа человека. Именно поэтому человек, который смутно вызвал ассоциацию с другим, при общении может быть как приятен, так и принят в штыки, хотя еще не успел даже сказать «мяу».

Мы копим информацию и при возникновении той или иной ситуации или разговора роемся в своем ранее полученном опыте и эмоциях в поисках аналогии, тем самым заблаговременно предопределяя исход того или иного разговора или ситуации. Если только происходит что-то новое, мы выстраиваем новый «домик». Если аналогичное событие происходило,

мы либо достраиваем старый «домик» парой новых этажей информации, либо накладываем на ситуацию шаблон из уже пережитого опыта и тем самым укрепляем фундамент уже построенного.

Такой алгоритм, безусловно, необходим. Жить каждый раз как в первый день невозможно, но такой подход скрывает в себе и угрозу. Мы часто делаем вывод до момента начала разговора и до возникновения самой ситуации, теряем спустя некоторое время эффект новизны. Эмоции, которые в нас зародились в аналогичной ситуации, становятся фактически самым опытом, тем самым лишая в некоторых случаях нас беспристрастного восприятия, которое весьма полезно в жизни. Однако это только верхушка айсберга.

В нашем мозге остается еще мозжечок, который отвечает за поддержание равновесия, координацию движений и за совершение контролируемых движений. В нем хранятся определенные типы простейших действий, а также зафиксированные на нейронном уровне эмоциональные реакции, мнения и повторяющиеся действия.

Для нас важна именно последняя часть. Мало того что мы реагируем одинаково на какие-то вещи, это выработано на уровне рефлекса, как следствие, находится за гранью нашего постоянного контроля. Когда мы ходим, мы же не задумываемся о том, как переставляем ноги. Мы пропустили сквозь себя входящую информацию, эмоционально на нее отреагировали, сделали выводы и заложили себе в память, чтобы в нужный момент оттуда извлечь и отреагировать похожим образом. С одной стороны, опыт бесценен, с другой стороны, информация поступает каждый день, и даже простое «привет» звучит каждый раз по-разному. Да, мы накапливаем некую вариативность одного и того же слова или события, но в каких-то случаях можем взять уже готовый «шаблон» и даже не задуматься о том, что в данном случае нам говорят нечто иное и ситуация сейчас другая. Мой бывший Шеф как-то мне сказал интересную вещь: он не видит смысла менять модель поведения или реакции, если она срабатывает так, как ему надо, из раза в раз. Конечно, опыт руководителя в том, чтобы делать те вещи, которые уже делал, и с тем же высоким результатом, как раньше, ведь за это разным управленцам и платят большие деньги.

Теперь его величество но: любой коллектив, любая компания есть свой микромир, в котором ранее отработанные реакции и методы могут не действовать. В таких случаях со своим уставом в чужой монастырь нести бессмысленно. Следует накладывать свой опыт на текущую ситуацию и подгонять его так, чтобы именно в этом месте и в это время он был полезен. В противном случае результат не достигается: инструменты и методы не те. С моим бывшим Шефом произошла аналогичная ситуация: придя в новую компанию, он пытался работать и вести себя так же, как делал это без малого 20 лет, что включало закидывание ног на стол, раздачу заданий первому оказавшемуся в дверях и отказ от любой ответственности за самые важные вопросы. Сначала все было хорошо, потом пазл начал разваливаться на кусочки, но Шеф был тверд – как писал Фонвизин, «он достиг уже до последней степени своего совершенства и далее не пойдет»⁵. Хотя бывший Шеф редкого ума человек, проблемы не заставили себя долго ждать. Команда начала разбегаться, клиенты – жаловаться. Эта ситуация его, в принципе, устраивала. Незаменимых нет. Только часто на «импортозамещение» одних на других требуется время, которое не всегда есть, и результат не получается таким, как ожидалось. В результате были потеряны весьма прибыльные контракты. Разумеется, никто не умер, однако есть такое понятие, как недополученная прибыль. Когда ты мог получить сто рублей, а получил только десять. На твой откуп, читатель, оставляю выводы, тебе виднее.

С умением слышать друг друга все так же. Да, если вам говорят «привет» с одной и той же интонацией, логично, что реакция будет каждый раз одна и та же, тут «шаблон» очень кстати. Главное – понять в нужный момент по голосу, увидеть в поведении то, что отличит именно это «привет» от всех остальных. Мы живем в своем сформированном собственными руками

⁵ Комедия Д. И. Фонвизина «Недоросль» – описание Митрофана Простакова.

ритме и видим только то, к чему привыкли, движемся на автомате, общаемся так же. В этом и кроется причина, почему часто мы не слышим друг друга.

Самый банальный пример из моей практики случился со мной лет десять назад, но помню его до сих пор. Я ехала с работы, погруженная, как всегда, в свои мысли и планы. Звонит телефон, на проводе мой руководитель. Так как, находясь в машине, я привыкла к тому, что мне могут позвонить в любой момент, рефлекс срабатывает, и я беру трубку. Шеф сообщает, что только что имел счастье стоять со мной в пробке в соседних рядах, орал, кричал мне и сигналлил, чтобы поздороваться, а я в его сторону даже не посмотрела. Как вы понимаете, в этом не было ничего личного, но сама ситуация: я его просто не услышала – с условием того, что человек был максимум в метре от меня и сигналлил, что существенно громче звука мобильного. Неплохо я в себя ушла, да? А если я так глубоко в себе, что вижу только дорогу, а слышу только телефон, что еще я пропустила? Согласна, на дороге нужно следить за движением, но он же был его частью, а я его не услышала в прямом смысле слова, так сколь же «глуха» я могу быть к окружающей реальности? Ладно я пропустила мимо ушей сигнал машины, я так же могу, слушая, не «услышать» своего оппонента. Не зря все психологи, которых мне доводилось читать, советуют одно и то же: оглянитесь, «проснитесь», смотрите на ситуации с разных сторон и не воспринимайте каждый день как предыдущий, все меняется ежесекундно.

Конечно, наша физиология играет в этом плане главенствующую роль. Мы не виноваты, что наш мозг так устроен. Но он же не запрещает думать по-другому и смотреть на жизнь широко открытыми глазами? Мозг только за то, чтобы получить новую информацию.

В жизни я работала в разных компаниях, в трех из них делала одинаковые по своей сути и составу проекты. Не поверите, все проекты, в зависимости от компаний, получились абсолютно разными. Хотя суть вроде одна. Любят у нас люди сшитые по заказу пальто, собственный дизайн квартиры и подстроенную под конкретные потребности информационную систему на работе.

РЕЗЮМЕ ГЛАВЫ

Безусловно, эта книга – попытка привести умение слышать друг друга к каким-то правилам. Ведь без ограничений при полной свободе все погружается в хаос. Поэтому есть все-таки некоторые базовые правила, как понять и услышать не просто слова, но и конкретный посыл, который за ними стоит. Предлагаю поучиться у нашего главного органа дополнять информацию друг о друге и слышать себе подобных как шаблонами, так и вне их.

Поговорив про физиологию, предлагаю двигаться дальше, мы же не Недоросль, нам еще учиться и учиться. Чем мы распознаем информацию, немного разобрались, теперь пора определить, что же нам все-таки нужно услышать и что же могли наговорить друг другу Фома с Ерёмой. Они будут моими помощниками в этой книге от и до, они хотят мириться. Приглашаю перевернуть страницу и двинуться дальше.

Глава 2. О чем говорят мужчины и женщины

Начнем с того, почему мы то правильно слышим, то не слышим окружающих. Чтобы понять, почему так случается, нужно выяснить, что слушать. В книге я, разумеется, не буду приводить весь возможный перечень информации от других людей, иначе размер данного сочинения будет не меньше, чем «Война и мир»⁶, а усыплять моими писательскими изысканиями я никого не хочу. Всю входящую информацию я разделю на несколько групп.

Итак, перечисляем все то, что мы должны выслушать в течение жизни среднестатистического человека:

1. Вопросы.
2. Утверждения.
3. Руководства к действию.
4. Предложения.
5. Поддержку и критику.
6. Согласие/несогласие.
7. Эмоции.
8. Просьбы.
9. Словесный поток.

ВОПРОСЫ

Вопросы не случайно стоят первыми в списке, с них мы начинаем свой осознанный жизненный путь. Когда ребенок растет, он все больше общается вопросами, чтобы познать этот мир. Становясь старше, мы вопросов меньше не задаем. Некоторые люди ими даже разговаривают – постоянно отвечающих встречными вопросами встречали многие. При этом применительно к сути этой книги мы слышим два типа вопросов: прямые и косвенные.

Под прямыми вопросами я понимаю вопросительные предложения, чей смысл заключен в самой формулировке и ни в чем больше. Наглядные примеры прямых вопросов: «Сколько времени?», «Какой сегодня день недели?», «Когда перечислят зарплату?», «Где находится туалет?». Согласитесь, услышать вопрос «Сколько времени?» и ответить, что туалет прямо по коридору, довольно странно. Можно не указать точное число секунд и минут при своем ответе, но о чем вас спросили, вы поймете однозначно, и какую реакцию от вас ожидают.

С косвенными вопросами все намного интереснее. Под данным типом я подразумеваю вопросы, исходя из которых смысл того, что спросили, воспринимается по-разному и не является универсальным. Вас могут спросить конкретные вещи, не имеющие к сути вопроса никакого отношения или касающиеся ее крайне опосредованно. Тот же вопрос «Сколько времени?», заданный во время рабочей встречи, может не иметь отношения к самому времени в текущий момент в принципе. В данной формулировке он может подразумевать:

- Сколько времени вы потратили на решение проблемы, при этом ничего и не достигли?
- Помните ли вы, что пора предоставлять результат?
- Вы опоздали на встречу на пятнадцать минут.
- Встреча заканчивается, поторопитесь.

На самом деле вариантов масса, только к часам и минутам данный вопрос не сильно относится.

⁶ «Война и мир» – роман-эпопея Льва Николаевича Толстого, описывающий русское общество в эпоху войн против Наполеона.

В личных отношениях вопросы тоже не всегда однозначны, однако, хорошо зная человека, есть шанс все-таки услышать, что же кроется под вполне невинными вопросами.

Пришло время поближе познакомиться с моими близкими, и начнем мы с моей лучшей подруги Маши. За пятнадцать лет мы прошли вместе огонь, воду и медные трубы. Разумеется, за такой срок мы не могли не узнать друг друга, прямо скажем, очень хорошо. Так вот, как только раздастся звонок и я слышу первую фразу, я с вероятностью девяносто девять процентов уже понимаю, что ее действительно волнует. Далее приведу пример весьма стандартного для нас разговора последней пары лет.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.